



# 小善与大善

■卢淑梅（广东中山）

朋友聚会闲聊，说起小孩教育问题。她家亲戚有两个女儿，姐姐5岁，妹妹3岁。姐姐自小性格乖张、桀骜任性，一言不合、不顺她意就哭闹不止。自妹妹出生以后，姐姐就开始欺负小妹妹。当人不注意的时候，经常拍打妹妹，几乎是“每天一打”。随着年龄越来越大，姐姐的心眼越来越多，可以用“狡猾”一词来形容。与妹妹一起玩时，也会出其不意地从背后推打妹妹，或悄悄用玩具对付妹妹。女孩的父母总以工作忙为借口，把小孩留给年迈的爷爷奶奶带。而老人的精力不济，常常是“手机带孙”，除了做饭喂饱她们，也无力、无心教育她们。

俗话说“三岁定八十”。父母总以为自己的孩子可爱，对小孩过分溺爱，百依百顺、放任自流，就会慢慢形成自私自利的性格，长大成人后也无法改变。“小善乃大恶，大善似无情”，对孩子的骄纵是一种小善，结果孩子长大后变成了坏人，这

是大恶。这样的教育对孩子的成长极为不利。对孩子严格要求，看起来不讲情面，可以说“大善似无情”。狮子把自己的孩子推下谷底，只有能独自爬上来的小狮子，才予养育。因此，在外人看来严苛的行为，正是把人培育成材的真正法宝。

现在说一个“小善乃大恶”的故事。有位老人住在湖畔边上，每到冬季野鹅南飞避寒，在湖中停留。两只野鹅困在湖中，无处觅食。老人生恻隐之心，每天去喂食。次年，两只野鹅又回来了，带来一群野鹅，老人继续喂养。野鹅越来越多，靠老人的善心存活。后来老人死了，数百只前来乞食的野鹅，竟活生生饿死。习惯成自然，就因为老人的小善，造成这群野鹅集体饿死的局面。

在公司管理上，对员工如不实行雷厉风行的管控，一旦遇到经济危机时，公司就容易因经营不善而倒闭。如果管理者仅仅满足做“老好人”，看起来是行了小善，但实际上反而会搞垮企业，让成千上万名员工流落街头。

存好心、说好话、做好事、做好人固然是一生追求的终极目标，“境随心转”会让人幸福感倍增。真正的爱心，不管大善、小善，在行善之时，能站在有利于对方的方向来思考的话，既能成人之美，也能成就自我价值实现，何乐而不为呢。

## 世相浅见

本栏点评 许 方

1.近年来，购买新能源汽车的消费者越来越多，但是新能源汽车的配套设施建设还不完善。有媒体记者走访多地发现，不少充电站的充电桩无法充电，有的无电源接入，有的连运营单位都已不知去向，大量充电桩成“摆设”。

点评：要解决充电桩成摆设的难题，关键还是要处理好政府“有形之手”与市场“无形之手”的关系，让资源配置的效率最大化。一方面，政府有关部门的补贴政策要更精细化。需要有关部门充分调研，引导充电桩企业合理规划、按需建设，从而推动充电桩科学合理布局。另一方面，相关企业要摒弃为了补贴而建充电桩的思维，而应根据市场需求合理选择充电桩位置，并依此做好部署和运营。同时，政府还要营造良好的市场环境。比如，对充电桩的产品质量和使用量进行有效监督，并以此为标准制定补贴金额。如此，才可以保障消费者权益，又可以淘汰一批试图骗取补贴资金的企业，净化市场环境。

2.直播服务中，往往把“刷量”称为“人气”。近日，有媒体记者以“刷量”“人气”为关键词搜索，得到包括直播数据、微博小红书买赞、抖音快手互粉等结果，几乎涵盖所有平台的数据造假服务。据调查，50元可买一万观看量，花2元可买到一万点赞。按这个报价，一些直播间里的百万人气只需5000元即可营造。

点评：直播买流量，早已不是新闻。突出的数据，就像为直播打上厚厚的滤镜。滤镜之下，主播人气值愈发“抢眼”了，卖家销量“上涨”了。但长此以往，这种潜规则将掏空直播的根基，让这一新兴行业成了华而不实的空中楼阁。要整顿此类行为，还需加强监管。重点查处实施虚假或者引人误解的商业宣传，帮助其他经营者进行虚假或者引人误解的商业宣传、仿冒混淆、商业诋毁和违法有奖销售等违法行为。只有企业、行业及有关部门积极作为，以严监管、强规范拧干直播“流量”的水分，才能让直播良性发展。

3.在武汉市临空港经开区花城社区，其打造的“完善街道大工委、社区大党委、小区党支部、楼栋党小组、党员中心户”的五级区域化党建体系，推行共建共治共享网格化服务模式，让小区问题解决在小区内。

点评：“层级管理”缩小了范围，让管理更加清晰和一目了然。因为邻里之间的熟悉，这样的网格化管理，及时发现问题及时处置，对于不能立马解决的，也通过网格上报，为民精准服务的效果更高，质量更好。“大事不出村，小事不出社”，需要及时找准办法将苗头性问题，将其扼杀在萌芽状态。群众的幸福感和满意度，是在于一件件小事有回应，一个个问题有关注，而能够在第一时间成为坚实后盾，才能让群众感受到真心实意，才会安心、放心，从而有信心。

## 今日论坛

期待更多年轻人进入养老行业

■天歌

近年来，养老产业得到发展的一个突出表现，就是养老机构的梯次越来越丰富，从低端到中端再到高端，可以充分满足不同家庭老人的养老需求。然而，养老行业也存在自己的问题和困境，其中很重要的一点，就是人才的匮乏。

养老产业是最需要专业人才，也需要年轻人的行业。养老行业可不仅仅只是照顾老年人那么简单，它不但需要专业的护理知识、医药知识，甚至还需要心理学知识等。国内养老产业是最近几年才得到发展，仍处于“人才洼地”，需要大量的人才去补充、填满，这也给了专业人才以更大的成长空间和发展前景。

从养老从业人员队伍年轻化的角度来看，养老行业确实需要更多年轻的力量。年轻力量的加入，不但可以用他们身上所具备的青春、活力、时尚，和沉稳、淡然的老年人互相补充、互相影响，让养老机构也充满朝气和活力。更加重要的是，年轻人更加具备创新意识，能够把社会上一些流行、时尚的元素带进养老机构，客观上也让老年人能够跟上时代的步伐，不和时代与社会脱节。

如何才能吸纳更多年轻人加入养老行业？笔者看来，除了职业院校、高校加快对养老专业人才的培养，为养老行业输送更多专业型人才之外，更加重要的，则是改善养老从业人员的福利待遇，拓展他们的成长和发展空间。随着近年来一些高端养老院的出现，原来养老机构工作重、责任大、待遇低、发展空间受限的问题，已经得到了一定程度的缓解。尤其是一些先期进入养老行业的从业者，已经进入管理层，个人收入和福利待遇也得到了较大幅度的提升。

## 热点漫评

# 向滥用人脸识别说“不”

■周杰



日前，杭州市富阳区人民法院敲响法槌，备受关注的“人脸识别第一案”宣判。杭州野生动物世界被判赔偿当事人合同利益损失及交通费共计1038元，删除其办理指纹年卡时提交的包括照片在内的面部特征信息。由于涉人脸识别诉讼在国内

## 有话就说

# 整治“天价搬家费”乱象要举一反三

■蒋萌

用心者在名称、标识、网页设计上仿冒，让消费者误以为是“正主”“请君入瓮”。

乱象二，低价引诱上钩，搬完坐地起价。在报价环节只说出车费，闭谈里程费、楼层费、大件贵重物品搬运费等。直到搬完再“狮子大开口”，并摆出“凶神恶煞”架势。消费者“如梦方醒”，但“既成事实”，博弈空间有限。

乱象三，“散兵游勇”，逃避打击。吴女士遇到的“黑公司”根本没在注册经营地址，而是在村里租了间简陋民房“揽活”，与员工签订的都是仅为一天有效期的雇佣协议，还预先制定了员工加价的所谓“规章”。费尽心机，就是玩“躲猫猫”“甩锅”。

综上所述，这完全不是经济纠纷，

而是套路性的价格欺诈。称自己多正规、多有历史、多具规模，实际是彻头彻尾的虚假宣传。威逼恐吓消费者，更涉嫌违法犯罪。法治社会不容不法逞凶，守法经营不存在“擦边球”地带，执法机关和行政部门须为权益受损的消费者主持公道。

